



さりげないスナップ写真のすてきな笑顔のように
・群馬の教育や文化の話題を、ふだん着のままで紹介するシリーズ

“お買い物で国際協力”

東洋大学 ハートバザール

— フェアトレードが地域と世界を結ぶ —



大学生による、フェアトレードを通じた国際協力の実践活動「ハートバザール」。館林でのフェアトレード商品の販売は、東洋大学国際地域学部の子島ゼミの活動として2006年に始まりました。2009年、国際地域学部の東京白山への移転後は、サークル「ハートバザール」がゼミと平行して活動を実践しています。今回はゼミ時代から数えて5回目の商品販売です。私たち取材班は、前橋から電車を乗り継いで猛暑の館林に通いました。つつじの里ショッピングセンターでの販売の様子と、それに先立つ講演会について報告します。

フェアトレードとは？

途上国の最貧層にある生産者が、社会・経済・環境面において望ましい暮らしができるように配慮した取引のこと。生産者の犠牲の上に成り立つ利益の追求ではなく、生産者に利益をもたらすことを考え、公正な報酬や対価を保証するものです。公正な価格を生産者に支払うことで生産力や経済状況を向上させることを目的としている国際貢献のひとつです。（東洋大学のホームページより）

9月5日、館林市西公民館。40人ほどの参加者を前に、大学生によるフェアトレードの実践についての講演会が開かれました。まず東洋大学国際地域学部の子島進准教授からフェアトレードについての紹介があった後、3つの大学の学生さんが発表をしました。

神戸大学 「ぺぱっぴ」

神戸大学の國光智子さんからは、神戸大学生による国際協力 NGO「ぺぱっぴ」の活動報告がありました。「ぺぱっぴ」は学ぶ・伝える・行動するの3つを柱に活動している団体です。そのひとつ「行動する」がフェアトレードの実践で、フィリピンのセブ島からドライマンゴーを輸入販売しています。フィリピンの農家やそれを支援する現地 NGO の SPFTC と協力しながら、輸入手続きなどもこなしている本格的な実践活動です。輸入を始めた当初はコミュニケーションの行き違いなどで苦労したこともあったようですが、ス

タディツアーでフィリピンを訪れるなどして、現地への理解を深めながら活動をしています。

北星学園大学 「北星フェアトレード」

北星学園大学の津田彩花さんの報告は、有志学生団体「北星フェアトレード」の活動についてでした。「北星フェアトレード」は、海外の団体と直接連携して、商品の開発をしています。スリランカの団体 APCAS とのコーボ商品の開発では、商品の価格や生産者への給与も彼らが決められることになり、現地の物価や給与などを勉強中とのこと。会場では、バングラデシュのダッカ大学の学生たちが始めた NGO エクマットラによる、芸術学部生手描きのデザインに、ストリートチルドレンの手形が押された T シャツや、バングラデシュで恵まれない女性たちを支援する NGO 団体 SDUW が扱う伝統的な刺繍ノクシカタなどの商品も展示されました。

東洋大学 「分福紅茶」

東洋大学からは、独自に開発したフェアト

レード商品「分福紅茶」について岩井田圭耶さんと山下光昭さんが報告しました。「分福紅茶」は館林市の歴史などをヒントに、学生さんたちが国際交流協会など地域と協力して開発しました。フェアトレードを単なる国際協力としてだけではなく、地域と結びつけて活動するというのは、東洋大学のオリジナルな発想です。パッケージには館林のゆるキャラ「ぼんちゃん」を使い、有名な分福茶釜にちなんで名づけられた、「分福紅茶」。この名前にはインドの生産者、購入者、そして地域に少しずつ福を分けるというフェアトレードの精神も込められているそうです。



みんなで商品開発のアイデアを

講演の後は子島先生の司会で、いくつかのグループに分かれ、実際に地元館林にちなんだ商品開発のアイデアを話し合いました。コーヒー、チョコレート、ジュート(黄麻)のバッグなどを素材に、館林にゆかりのあるものと関連した商品を開発しようというものです。

講演会に参加した地元館林二中の生徒さんたちも、「分福紅茶」開発に携わった大学生に促されながら、「館林と言えば…」と、みんなで意見を出し合いました。二中の生徒さんは、館林市市民協働課の行っている「館林市中学生海外派遣事業」に参加したメンバーを中心に、商品の販売でもお手伝いをするようになっていっているそうです。館林市の協力を得てフェアトレード活動に取り組むことは、より多くの地域の人々にフェアトレードを広め

ることにつながっているようです。世代や地域を超えた交流がさらに広がっていけばと思いました。



それぞれの大学からの発表の後の質問では、実践活動を行っているらしい他の大学の学生さんから、売上や費用に関することや、輸入業務のノウハウをどうやって学んだのかなどの実務的な質問が多く出ていたのが印象的でした。また、終了後には、名刺や情報の交換をしている学生さんたちもいて、まるでちょっとした同業者同士の企業の交流会のようでもありました。将来の社会起業家の卵と見たところでしょうか。

子島ゼミの学生さんに聞きました

Q：子島先生のゼミを選んだのは？

岩井田圭耶さん：高校生の時に、オープンキャンパスで子島先生の授業を受けて、初めてフェアトレードという言葉を知って、「日本にしながらできる国際協力」というのにすごい惹かれました。大学に入ったからには直接フェアトレードに携わってみたいと3年になって子島先生のゼミを取りました。

山下光昭さん：僕は一応国際地域学部ですから、色々広く浅く、経済も政治も企業のことでも法律も勉強してきて、子島先生のゼミは、行動して開拓する点が他のゼミと違うからやってみたいなあって選びました。

岩井田さん：子島先生のゼミは、他のゼミと違って活動的。他のゼミは講義を聴くだけな

ので。とにかく学生が動かないと前に進まないんです、ゼミ内容が。結構あたしイン・ドアなんですけど、こうやって土日とか足を運んでいるとオープンになって人と話す機会も増えて、いろんな世代の方と話す機会もあって、魅力的ですね。人とかかわる機会がこんなにあると思わなかったんですけど。

山下さん：学校の授業だけじゃ学べない。

加藤さん：自分がこのゼミを選んだ理由は、大学2年の夏からサークルに入らせてもらってからです。それまで全然フェアトレードにも無知で、一度子島先生の研究室のドアに「買い物からできる国際協力」というのがあって、フェアトレードに関心が向いてハートバザールのサークルに入らせてもらいました。そこからもっと深く学んでいきたいなあと考えて子島ゼミを選びました。

Q：フェアトレードに取り組んでの苦労や感想を聞かせて下さい。

岩井田さん：ゼミという複数の人数の中でやっているの、連絡がとりづらかったり、一人ひとりのフェアトレードに対するモチベーションに格差があったりとか…。フェアトレードに関する企業を調べて発注して頼む時にも、電話やメールだけでなく直接その団体さんに足を運んで、協力してもらうためにゼミのこととか話をして、怪しまれないようにやっています。

山下さん：今まで外と関係したことがなかったから、苦労ですが、視野が広がったかな。

Q：他の大学とか地域との連携はどのようにやっていますか。

岩井田さん：販売する時に、こうやって集結したり、今回（商品を）販売する時も、一橋大学さんが既にチョコレート販売をしていたので、どこの会社とつながってやっているのか、どんな紙を使ってラベルを作ったのかなど、連絡を取り合ったりしました。伝え合う協力なしにはやっていけないかなと思います。今回の講演会でも、神戸大学さんの発表が興

味津々で、交流できてよかったです。

Q：フェアトレードがなかなか広がっていないという話がありましたが、どうやってみんなにアピールしていこうと思っていますか。

山下さん：やっぱり販売ですね。あとメディアだったり。

加藤さん：夏の館林の販売と、11月の東洋大学の学園祭をメインにして、広報に力を入れています。

子島先生：やっぱり、こちらから出かけていって発信しないとね。

岩井田さん：この前の記者会見には、NHKさんと新聞社4社が来てくれました。質問されてうまく答えられなかったりすると、まだまだ情報が浅いんだなあと、勉強させられます。

Q：地域とのつながりについてですが、地域の人からのフィードバックとか手ごたえはありますか。

加藤さん：夏にまた東洋大学の学生さんが販売を行うんだと、リピーターがきてくれる。

山下さん：待ってました！とやって来てくれる。根づいてきました。

Q：じゃあ、フェアトレードということ自体も浸透している？

山下さん：僕たちとしては、浸透しているのかなと感じています。

岩井田さん：最初はどんなにフェアトレードについて語ったりしても、みんな知らなくて、悲しかったのは、親に話してもあなたはゼミで何をやってるの？みたいな感じでいまいち理解がなかったです。だけど、だんだん家族ぐるみで興味が出てきて、母が「紅茶はここがいい、これを売りにすべきだ」と言ってくれたり、友達も大変だねと、知ってる人がどんどん増えてくるのが嬉しいです。

山下さん：友人とかが「コーヒーはここがおいしいよね」とか、「フェアトレードの商品はどこどこに売ってるよね」とか関心がフィードバックしてくるのは嬉しい。

加藤さん：レストランとかにフェアトレードの物が置いてあると「高いな」というイメージを持たれるのが僕は気になって、値段は高いかもしれないけど見るとこはそこじゃないと言いたいです。

フェアトレード@館林

つつじの里ショッピングセンターでの販売は9月8日～12日。ショッピングセンターの、おなじみのテナントを通り抜けると、『東洋大学 ハートバザール』と書かれた会場が見えてきました。広い売り場の一角ですが、魅力的な品揃えで、食事や買い物に訪れた人々の目を引いています。大学生の活動と聞いて、もっと素人風のを想像していたのですが、周りのテナントに比べても全くひけを取らない立派なもの。平日にもかかわらず、お客さんもだいぶ集まっています。

魅力的なフェアトレード商品一

会場ではまず、「ハートバザール」の自信作「分福紅茶」の試飲を勧められました。「ぺぱっぷ」のマンゴーも並んでいます。「北星フェアトレード」の大きなノクシカタ刺繍が額入りで掲げられ、エクマツラの一点もののTシャツも広げられています。商品と共に並んだ手作りの広告もなかなかの出来で、お客さんの呼び込みに一役買っているようです。



フェアトレード商品で気になっていたのは品質と値段でしたが、手工芸品などはどれも

とても丁寧に作られています。また、食料品は買い手と生産者の距離が近いので、安心・安全なものであることを確かめ納得して買うことができます。そして、実は値段の安いものも多いということに少し驚きました。いかに企業が多く利益を独り占めしているかということがよくわかります。

お客さんは一

既に気に入った品物をいくつか見つけたらしい女性。食事に訪れた帰りに立ち寄ったそうです。「品物が素敵よね。それに買い物をすることが、誰かの役に立つのならと思って。学生さんたちも応援したいし」。フェアトレードのことを知らずに来た人にも、買い物を通しての国際貢献の意義は伝わっていているようです。去年初めてきたというお客さんは、「去年おもしろかったので、また来ました」と、どうやらハートバザールの活動には常連さんもついているようです。そしてなかには、「去年、娘の為に買った革製のブックカバーを娘がとても気に入って。今年は娘も東京からわざわざ来たんですよ」なんて方もいらっしゃいました。その娘さんは、東京でもフェアトレード商品をよく購入するそうですが、ハートバザールが扱う品物がすっかり気に入った様子で、色々と商品を手にとって品定めをしていました。

市の教育委員会の方々もお見えになりました。「我々とはセンスが違うね」と、感心しながら商品を眺めたり、「ぜひ小中学生との協力を」とか、「市の名産品がうまれるといいね」などと、期待も大きいようです。

学生さんは一

販売を担当していた学生さんたちにもお話を聞いてみました。今回が初めての参加だという1年生です。このハートバザールは学部内ではなかなかの人気サークルで、今年の入会者は20人程だったとか。サークルではま

ず、商品を仕入れる団体のことを勉強するところから始めるそうです。そしてみんなで商品を選んで、仕入れます。この商品選びには若者らしいセンスの良さが発揮されていて、今回の商品のなかには初日に売り切れたものもあったそうです。



この活動では、国際地域学部が板倉から東京に移ったため、わざわざ東京から参加している学生さんが多いようですが、「年に一度のことだから」と、皆さんの熱意もなかなかのものです。半日ずつのシフトを組んで、一人が2回程担当するというのです。春からフェアトレードのことをいろいろと勉強したり、準備をしたりしてきた、集大成といったところなのでしょう。

みんなにもっと知ってもらいたい

お話を聞いた学生さんたちが口をそろえて言うのが、「みんなにもっとフェアトレードのことを知ってもらいたい」ということです。このハートバザールの活動では、商品の販売だけでなく、新聞やケーブルTVといったメディアへの情報発信も役割を分担して行っています。上毛新聞の地域情報誌「館林ニュース シャトル」では、学生さんたちが書いた、おすすめ商品の紹介記事が連載されました。

例えば、人気商品の「ビーズの携帯ストラップ」について…

「日本在住の難民と日本人の支援者が一緒にこのビーズ・アクセサリーを作って販売しています。コンゴ、エチオピア、コロンビア、

ミャンマーの方々がとても器用な手つきできれいに仕上げています。…日本に暮らす難民を支援しているのは REN(難民自立支援ネットワーク)という NGO です。“ビーズワークプロジェクト”を立ち上げ、難民や難民認定申請者に製作料を支払っています。例えば、猫の後ろ姿を細工したものは、定価 1600 円ですが、50%の 800 円が製作者に支払われます。原材料などの経費を差し引いた収益の残りは、さらにケニアのカクマ難民キャンプなどに送られ、難民の自助努力を応援しています。…ふだんメールや電話をする際に、携帯電話にぶら下げられたストラップを目にすることで、世界中にいる難民のことを考える機会になります。…」

うーん、納得！これを読んだ市民は、フェアトレードのしくみと意義について、商品を通じて具体的に理解することでしょう。

西公民館で行われた講演会といい、学生さんたちの情報発信能力の高さには驚かされます。そして伝えたいという気持ちが大きいことがよくわかります。

<取材を終えて>

私たちは、子島ゼミとサークルの活動が学生の学びと成長の場として大きな力を発揮している様子を目の当たりにしました。よくあるフィールドワークとは違う、フェアトレードという社会的責任と金銭的リスクを伴う経済活動によって鍛えられた生きた学力。大学のカリキュラムにもっと積極的に取り入れられるべきではないでしょうか。

最近若者が内向きだという話をよく耳にします。海外に出ていこうという人も減っているとか。しかし、今回の取材でお会いした学生さんの目は、外に向かって開かれているようでした。しっかりと地に足をつけながら、地域と世界を結ぶ役割を担うような若者が、ここからたくさん巣立っていつてくれるのではと、とても頼もしく思いました。

取材に協力していただいた子島進准教授をはじめ学生の方々、そして取材に同行・案内をして下さった平野和弘教授と守隨吾朗さん、有難うございました。

(取材・文責：丸山典子、瀧口典子、下田由佳)

寄稿「フェアトレードに取り組んで」

東洋大学国際地域学部 国際地域学科
地域総合専攻1年 船浪彩織・中村友希子

私たちはサークル「ハートバザール」の活動として、2010年9月8日から12日まで、館林でフェアトレード商品の販売をした。2006年から毎年続くイベントだが、1年生の私たちにとって、この販売が最初の活動となった。

この日のために、春学期の週一回のミーティングでは、フェアトレード団体とその商品に関する報告をグループごとに行って、メンバーは知識を増やしていった。夏休みに入ると、販売する商品や団体の説明を模造紙にまとめた。たくさんの人の目にとまるように図を入れたり、文字の色や大きさを工夫した。

販売一日目の朝、売り場となる館林市楠町の「つつじの里ショッピングセンター（アピタ）」に行った。初めて会場となる「いこいの広場」を見たとき、想像以上に売り場の面積が広く、目立つところにあることに驚いたと同時に不安も感じた。

まず、商品の検品から作業を始めた。商品を確認していく中で初めて直に見る商品もあった。その中で印象に残ったのは、ノクシカタ（バングラデシュの刺繍）とREN（難民自立支援ネットワーク）のビーズのストラップやアクセサリーだった。何万円もする刺繍の値段を最初に見たときは目を疑ったが、長い製作期間をかけて一針一針丁寧に刺繍されたものだと知り納得出来た。日本に暮らす難民の方々を作ったビーズアクセサリーは、色が綺麗で肌馴染みがよいのが印象的だった。また、模様も細かく犬や猫などさまざまなバリエーションがあって可愛らしかった。

検品をすませると、続いて会場の設営を行い、お昼過ぎに準備が整った。販売が始まってしばらくは、遠目からこちらを見ていたお客さんも、次第に商品に興味を持って足を止

めてくれるようになった。「昨年もここで買ったのよ」と言ってくれるお客さんもいて、とても嬉しかった。商品に興味をもっていろいろ質問をしてくれるお客さんもいたが、その質問に上手く答えられないこともあり、自分の商品についての知識が足りないことに気づかされた。販売コーナーの周りに生産者についての説明を書いた模造紙を貼ったのだが、お客さんに「あなた達を作ったの？」と聞かれる場面もあった。商品についての正確な情報を伝えるのはなかなか難しいと感じた。

連日のように館林二中の生徒さんがボランティアで来てくれて、紅茶の試飲を勧めたり、ピラ配りなどの手伝いをしてくれた。またお店の従業員の方々にも優しくしてもらったことで、地元の人に支えられて活動できているんだと実感した。

13日、五日間の販売が終わって撤収作業を行った後、私たちは売り上げ確認をした。トータルで約50万円ということで、がんばったかいがあったと思った。人気がありそうな商品が売れ残っていたり、意外な商品の売れいきがよかったりと、販売の難しさを学んだ。

私たちの考えとしては、ただ同情して商品を買うのではなくて商品の主旨を理解した上で自分が必要なものを選んで買ってほしいということだ。しかし、実際にフェアトレードの商品を買ってくれたお客さんに、どれだけその商品の主旨を理解してもらえたかは正直分からず、歯痒い思いがする。このことは、これから私たちの活動において大きな課題となると思う。今回の経験を生かして、今後もより多くの人たちにフェアトレード商品の魅力を知ってもらい、身近に感じてもらえるように努めていきたい。